

El mercado y el foro: tres formas de teoría política*

Jon Elster

Me propongo comparar tres concepciones de la política en general, y del sistema democrático en particular. Me fijaré en primer lugar en la teoría de la elección social, como una instancia de una clase más amplia de teorías con ciertos rasgos comunes. En concreto, este conjunto de teorías comparten la idea de que el proceso político es instrumental en lugar de ser un fin en sí mismo, así como la de que el acto político decisivo es una acción privada antes que pública —a saber, el voto individual y secreto—. Para estas teorías, el fin de la política es alcanzar el mejor compromiso posible entre unos intereses privados que se suponen ya dados e irreductiblemente opuestos. Las otras dos concepciones surgen cuando, en primer lugar, se niega el carácter privado del comportamiento político y, luego, como consecuencia, se rechaza asimismo la naturaleza instrumental de la política. De acuerdo con la teoría de Jürgen Habermas, el fin de la política debería ser el acuerdo racional en lugar del mero compromiso, y el acto político decisivo consiste en participar en el debate público con la intención de hacer emerger un consenso. Según las teorías de la democracia participativa, desde John Stuart Mill hasta Carole Pateman, el objetivo de la política es la transformación y la educación de los participantes. La política, para esta concepción, es un fin en sí mismo —de hecho, muchos han argumentado que ella representa la vida buena de los seres humanos—. Discutiré estas concepciones en el orden indicado. Las presentaré de un modo bastante estilizado, aunque espero que mis comentarios críticos no se dirijan contra hombres de paja.

* Este artículo se publicó originalmente en J. Elster y A. Aunund (eds.) *The Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986, pp. 103-132. *Cuaderno Gris* agradece al autor y a Cambridge University Press el permiso para realizar esta traducción.

Se suele afirmar que la política está ligada al bien común, y en especial a aquellos casos en los que dicho bien no puede realizarse mediante la simple agregación de individuos persiguiendo sus fines privados. En concreto, puede ocurrir que las decisiones privadas no coordinadas conduzcan a unos resultados peores para todos que los que se podrían lograr mediante coordinación. Las instituciones políticas se establecen para poner remedio a estos *fallos del mercado*, una expresión que cabe entender o bien en el sentido estático de una incapacidad para ofrecer bienes públicos, o bien en el sentido más dinámico de una crisis de las propiedades autorreguladoras que usualmente se adscriben al mecanismo del mercado¹. Además, la política tiene la tarea de la redistribución —a lo largo de la frontera del óptimo de Pareto, una vez alcanzado éste²—. De acuerdo con la primera concepción de la política, ésta es inherentemente una cuestión de lucha y compromiso de intereses. El obstáculo para el acuerdo no es sólo que la mayoría de los individuos desean que la redistribución sea a su favor, o al menos que no sea en su contra³. La razón más básica de la dificultad del consenso es que no hay ninguna razón para esperar que los individuos converjan en sus visiones de lo que constituye una redistribución justa.

Consideraré la teoría de la elección social como representativa de la concepción instrumental y privada de la política, dado que evidencia a la perfección la lógica y los límites de ese enfoque. Otras variedades, como las teorías schumpeterianas o neoschumpeterianas, son más cercanas al proceso político real, pero por esa razón también son menos adecuadas para mis propósitos. Por ejemplo, la insistencia de Schumpeter en que las preferencias del votante están formadas y manipuladas por los políticos⁴ tiende a desvirtuar la distinción, central para mi análisis, entre la política como agregación de preferencias dadas y la política como transformación de preferencias a través de la discusión racional. Y aunque los schumpeterianos tienen razón al subrayar el papel de los partidos políticos en el proceso de agregación de preferencias⁵, no estoy interesado aquí en tales mecanismos de mediación. En cualquier caso, los problemas políticos también surgen dentro de los partidos, de manera que mi discusión puede aplicarse igualmente a estos procesos políticos de nivel inferior. De hecho, mucho de lo que aquí diré

¹ En otro sitio me he referido a estos dos tipos de fallos de mercado como *sub-optimalidad* y *contra-finalidad*, respectivamente, vinculándolos a la acción colectiva (Elster 1978, cap. 5).

² Esto es una simplificación. En primer lugar, como ha señalado Samuelson (1950), puede haber restricciones políticas que impiden alcanzar la frontera de la eficiencia paretiana. En segundo lugar, la existencia misma de varios puntos superiores paretianamente al statu quo, que implican diferentes beneficios para los participantes, puede impedir la realización de cualquiera de ellos.

³ Hammond (1976) ofrece un útil análisis de las consecuencias de las preferencias egoístas sobre las distribuciones de la renta, mostrando que «sin comparaciones interpersonales de algún tipo, cualquier ordenación de las preferencias sociales en el terreno de las posibles distribuciones de los ingresos debe ser dictatorial».

⁴ Schumpeter (1961, p. 263): «La voluntad de la gente es el resultado y no el poder motivacional del proceso político». No deberíamos concluir, sin embargo (como hace Lively 1975, p. 38), que Schumpeter abandona así la analogía del mercado, puesto que en su concepción (Schumpeter, 1939, p. 73) las preferencias de los consumidores no son menos manipulables (yo mismo he afirmado la misma idea, con algunas matizaciones, en Elster 1983a, cap. 5).

⁵ Ver, especialmente, Downs (1957).

tiene más sentido en una escala pequeña —dentro de la empresa, la organización o la comunidad local— que en sistemas políticos nacionales.

En términos muy generales, la estructura de la teoría de la elección social es la siguiente⁶. (1) Comenzamos con un conjunto *dado* de agentes, de modo que no se plantea la cuestión de la justificación normativa de los límites políticos. (2) Suponemos que los agentes afrontan un grupo *dado* de alternativas, de forma que no surge, por ejemplo, el asunto de la manipulación de la agenda. (3) Se supone que los agentes están dotados con unas preferencias igualmente *dadas* y no sujetas a ningún cambio en el curso del proceso político. Más aún, se supone que tales preferencias son causalmente independientes del conjunto de alternativas. (4) En su versión estándar, que es la única versión operativa de la teoría, se asume que las preferencias son puramente ordinales, de modo que un individuo no puede expresar la intensidad de sus preferencias, ni ningún observador exterior puede comparar las intensidades de las preferencias entre los individuos. (5) Se asume que las preferencias individuales están definidas para cualquier par de individuos, es decir, de forma completa, y tienen la propiedad formal de la transitividad, de manera que la preferencia de A sobre B y de B sobre C implica la preferencia de A sobre C.

Dada esta estructura, la tarea de la teoría de elección social es ordenar las preferencias sociales sobre las alternativas. Esto puede parecer que requiere más de lo que se necesita: ¿por qué no definir el objetivo como la elección de una alternativa? Hay, sin embargo, usualmente alguna incertidumbre sobre la factibilidad real de las alternativas, por lo que es útil tener un orden por si la alternativa más favorita demuestra ser inalcanzable. La lista debería satisfacer los siguientes criterios. (6) Como las preferencias individuales, debe ser completa y transitiva. (7) Debe satisfacer el óptimo de Pareto, en el sentido de no incluir nunca una opción socialmente preferida a otra que es preferida individualmente por todo el mundo. (8) La elección social entre dos opciones dadas debería depender únicamente de cómo los individuos jerarquizan estas dos opciones, y no ser sensible a los cambios que se produzcan en sus preferencias respecto a otras opciones. (9) El orden de preferencias sociales debería respetar y reflejar las preferencias individuales, en y por encima de la condición de optimalidad paretiana. Esta idea cubre varias nociones, de las cuales las más importantes son el *anonimato* (todos los individuos debería contar por igual), la *no dictadura* (*a fortiori* ningún individuo debería dictar la elección social), el *liberalismo* (todos los individuos deberían tener algún dominio privado en el que sus preferencias son decisivas), y estar *a prueba de estrategias* (no debería ser beneficioso para el individuo expresar preferencias falsas).

La sustancia de la teoría de la elección social se encuentra en una serie de teoremas de imposibilidad y unicidad, los cuales establecen o bien que un subconjunto dado de estas condiciones es incapaz de satisfacerse simultáneamente, o bien que únicamente describen un método específico para agregar preferencias. Se ha prestado mucha importancia a los teoremas de imposibilidad, pero para nosotros no son de decisiva importancia. Tales teoremas son en gran medi-

⁶ Para desarrollos más completos, ver Arrow (1963), Sen (1970), Kelly (1978) y Hylland (1986).

da el resultado de la escasez de información disponible sobre las preferencias, es decir, de la focalización exclusiva en las preferencias ordinales⁷. En verdad, aún no sabemos cómo ir más allá de este tipo de preferencias. El intercambio y la negociación de votos (*log-rolling and vote-trading*) pueden capturar algo de los aspectos cardinales de las preferencias, pero con algún coste⁸. E incluso aunque se superasen los obstáculos conceptuales y técnicos para la comparación intra- e inter-individual de la intensidad de las preferencias⁹, permanecerían muchas objeciones al enfoque de la elección social. Discutiré dos grupos de tales objeciones, ambos relacionados con el supuesto de las preferencias dadas. Argumentaré, primero, que las preferencias que los individuos deciden expresar pueden no ser una buena guía de lo que ellos realmente prefieren; y segundo que, en todo caso, lo que ellos realmente prefieren puede ser un frágil fundamento de la elección social.

De hecho, las preferencias nunca están «dadas», en el sentido de ser directamente observables. Si han de servir como *inputs* para el proceso de elección social, deben ser de algún modo *expresados* por los individuos. La expresión de las preferencias es una acción guiada presumiblemente por esas mismas preferencias¹⁰. Por lo tanto, está lejos de ser obvio que la acción individualmente racional exprese estas preferencias tal y como son. Algunos métodos para agregar preferencias pueden hacer que sea beneficioso para el individuo expresar preferencias falsas, es decir, el resultado puede ser mejor en algunos casos según sus preferencias reales si elige no expresarlas con autenticidad. La condición de estar a prueba de estrategias (*strategy-proofness*) por parte de los mecanismos de elección social está diseñada expresamente para excluir esta posibilidad. De otro lado, sin embargo, los sistemas en que la honestidad siempre aparece son bastante poco atractivos en otros sentidos¹¹. Tenemos pues que afrontar la posibilidad de que incluso si requerimos que las preferencias sociales cumplan el óptimo de Pareto con respecto a las preferencias expresadas, puede ser que no sea así con respecto a las preferencias reales. El estar a prueba de estrategias y la racionalidad colectiva, por tanto, se mantienen y se hunden juntas. Dado que parece que la primera condición debe fallar, lo mismo ocurrirá con la segunda. De este modo, resulta muy difícil defender la idea de que el resultado del mecanismo de elección social representa el bien común, puesto que existe la posibilidad de que todo el mundo prefiera algún otro resultado.

Amos Tversky ha señalado otra razón por la que no se puede asumir que las elecciones —o las preferencias expresadas— representen las preferencias reales en todos los casos¹². De acuerdo con su «hipótesis de la preferencia oculta», las elec-

⁷ Cf. d'Aspremont y Gevers (1977).

⁸ Riker y Ordeshook (1973, pp. 112-113).

⁹ Cf. Davidson (1986) y Gibbard (1986).

¹⁰ Presumiblemente, aunque no de forma evidente, dado que el agente puede tener varios órdenes de preferencias y confiar en preferencias de orden superior para determinar cuáles de las preferencias de primer orden va a expresar, como ha sugerido por ejemplo Sen (1976).

¹¹ Pattanaik (1978) ofrece un estudio de resultados conocidos. Los únicos mecanismos para la elección social que resisten el razonamiento estratégico son la acción dictatorial (el dictador no tiene ningún incentivo para disfrazar sus preferencias) y la acción aleatoria de identificar la probabilidad de que una opción dada sea elegida con la proporción de votantes que lo eligen como primera opción.

¹² Tversky (1981).

ciones a menudo ocultan antes que revelan las preferencias subyacentes. Eso es especialmente así en dos tipos de casos. Primero, en los casos de arrepentimiento anticipado ante una decisión de riesgo. Considérese el siguiente ejemplo (de Tversky):

En su veinte cumpleaños, a Judy se le presenta la elección entre pasar el fin de semana con su tío en la ciudad (C), o dar una fiesta para todos sus amigos. La fiesta podría tener lugar o bien en el jardín (FJ) o dentro de casa (FC). Una fiesta en el jardín sería mucho más divertida, pero siempre existe la posibilidad de que llueva, en cuyo caso sería más prudente una fiesta dentro de casa. Al evaluar las consecuencias de las tres opciones, Judy nota que las condiciones climatológicas no tienen un efecto significativo sobre C. Si elige la fiesta, sin embargo, la situación es diferente. Una fiesta en el jardín sería estupenda si el tiempo fuera bueno, pero sería un desastre si lloviese, en cuyo caso una fiesta interior sería aceptable. El problema es que Judy tendría un gran remordimiento si la fiesta se hiciera dentro y el tiempo fuera muy bueno.

Ahora bien, supongamos que por alguna razón deja de ser posible hacer la fiesta fuera. En esta situación, no ha lugar para el remordimiento asociado a dar la fiesta dentro con buen tiempo, puesto que (en este caso) Judy no tiene otro lugar donde dar la fiesta. Por tanto, la eliminación de un curso disponible de acción (dar la fiesta fuera) elimina el remordimiento asociado con una fiesta interior, e incrementa su utilidad general. Esto nos lleva a razonar, en este caso, que si Judy fuera indiferente entre C y FC, en presencia de FJ, ella preferiría FC a C cuando FJ queda eliminada.

Lo que observamos aquí es la violación de la condición (8) de arriba, la denominada «independencia de las alternativas irrelevantes». Las preferencias expresadas dependen causalmente del grupo de alternativas. Podemos asumir que las preferencias reales, definidas a partir del grupo de resultados posibles, permanecen constantes, contrariamente al caso que discutiré más tarde. Pero las preferencias sobre los *pares* (elección, resultado) dependen del grupo de elecciones disponibles, porque los «costes de responsabilidad» que vienen asociados de manera diferente con dichas parejas dependen de qué otra cosa «podría haberse hecho». Aunque Judy no podía escapar de su dilema haciendo deliberadamente que la fiesta en el jardín fuera físicamente imposible¹³, ella habría agradecido cualquier evento fuera de su control que tuviera dicha consecuencia.

El segundo tipo de casos en los que Tversky desearía distinguir entre preferencias expresadas y preferencias reales concierne a las decisiones que son ingratas antes que arriesgadas. Por ejemplo, «la sociedad puede preferir salvar la vida de una persona en lugar de otra, y aun así ser incapaz de hacer esta elección». De hecho, perder las dos vidas por la inacción puede preferirse a perder sólo una debido a una acción deliberada. Tales ejemplos están íntimamente conectados con los problemas relativos al utilitarismo del acto *versus* el utilitarismo del resultado¹⁴. Uno puede juzgar que sería bueno si se diese el estado A, y aún así no

¹³ Cf. Elster (1979, cap. 2) o Schelling (1980) para la idea de restringir deliberadamente una opción posible con objeto de hacer imposible un comportamiento indeseable particular en un tiempo ulterior. La razón por la que esto no es aquí operativo es que el remordimiento no sería eliminado.

¹⁴ Cf. por ejemplo Williams (1973) o Sen (1979).

querer ser la persona por cuya agencia eso ocurra. Las razones para no desear ser dicha persona pueden ser muy respetables, o puede que no. Esto último sería el caso si uno tuviera miedo de ser censurado por los familiares de la persona cuya muerte se permitió de manera deliberada, o si uno simplemente confunde las nociones causal y moral de responsabilidad. En tales casos las preferencias expresadas conducen a una elección que de manera evidente va contra las preferencias reales de la gente concernida.

Una segunda dificultad, quizá más básica, es que las preferencias reales pueden depender causalmente de la factibilidad. Un ejemplo muy gráfico es el de la fábula del zorro y las uvas amargas¹⁵. Para el «utilitario ordinal», como Arrow, por ejemplo, que así se autodefine¹⁶, no habría pérdida de bienestar si el zorro no consiguiese consumir las uvas, dado que de todos modos él cree que están amargas. Pero, por supuesto, la causa de esta creencia es su convicción de que en cualquier caso estaría excluido de consumirlas, por lo que es difícil justificar la asignación invocando sus preferencias. Al contrario, el fenómeno de las «preferencias contra-adaptativas» —la hierva está siempre más verde del otro lado de la valla, y la fruta prohibida siempre sabe más dulce— es también incomprensible para el teórico de la elección social, dado que implica que tales preferencias, si se respetasen, no se satisfecerían —y aun así sólo podríamos respetarlas dando una oportunidad para su satisfacción—.

Las preferencias adaptativas y contra-adaptativas son sólo casos especiales de una clase más general de deseos, aquellos que no satisfacen alguno de los criterios sustantivos de las preferencias aceptables, por contraste con el criterio puramente formal de la transitividad. Discutiré estos casos bajo dos conceptos clave: autonomía y moralidad.

La autonomía caracteriza el modo en que se forman las preferencias, no su contenido real. Desafortunadamente no soy capaz de dar una caracterización positiva de las preferencias autónomas, de manera que tendré que apoyarme en dos aproximaciones indirectas. En primer lugar, la autonomía es para los deseos lo que el juicio es para las creencias. La noción de juicio es también difícil de definir formalmente, pero al menos sabemos que hay personas que tienen esta cualidad en mayor grado que otras: gente que es capaz de tener en cuenta la evidencia, enorme y difusa, que de un modo u otro gravita en torno al problema en cuestión, de tal forma que ningún elemento recibe una importancia indebida. En tales personas el proceso de formación de creencias no se ve perturbado por un procesamiento cognitivo defectuoso, ni se distorsiona por creencias desiderativas, etc. De igual modo, las preferencias autónomas son aquellas que no han sido formadas mediante procesos causales irrelevantes —una explicación singularmente inútil—. Para mejorar un tanto lo anterior, considérese, en segundo lugar, una breve lista de tales procesos causales irrelevantes. Tales procesos incluyen preferencias adaptativas y contra-adaptativas, conformidad y anti-conformidad, la obsesión con la novedad y la resistencia igualmente irrazonable a la novedad. En otras palabras, las preferencias pueden formarse mediante adaptación a lo que es posible, a lo que otras personas hacen, o a lo que uno ha hecho en el pasa-

¹⁵ Cf. Elster (1983b, cap. III) para una discusión de esta noción.

¹⁶ Arrow (1973).

do —o pueden formarse por el deseo de diferenciarse lo más posible de cualquiera de estas adaptaciones—. En todos estos casos, la fuente del cambio de preferencias no está en la persona, sino fuera de ella —restandole mérito así a su autonomía—.

La moralidad, no hace falta decirlo, es incluso más controvertida. (Dentro de la tradición kantiana se cuestionaría también si la moralidad puede distinguirse de la autonomía.) Las preferencias son morales o inmorales en virtud de su contenido, no por la forma en que han sido forjadas. Ejemplos bastante incontrovertidos de preferencias no éticas son los deseos rencorosos y sádicos, así como el deseo de bienes posicionales, es decir, bienes tales que es lógicamente imposible que más de unos pocos los posean¹⁷. El deseo de un salario dos veces superior a la media puede conducir a un bienestar menor para todos, de tal modo que tales preferencias no logran superar el test kantiano de la generalización¹⁸. Además este deseo está íntimamente ligado al rencor, dado que una forma de lograr más que otros es cuidar que los demás consigan menos —de hecho éste puede ser a menudo un método más eficaz que el de tratar de sobresalir—¹⁹.

Para ver que la falta de autonomía puede distinguirse de la falta de valor moral, permítaseme usar *conformidad* como un término técnico que designa el deseo provocado por un impulso a ser como otras personas, y el término *conformismo* para referirme al deseo de ser como otras personas —con sus opuestos, anti-conformidad y anti-conformismo, definidos de forma similar—. La conformidad implica que los deseos de otras personas entran en la producción de los míos, mientras que el conformismo significa que los deseos ajenos entran irreductiblemente en la descripción del objeto de mis deseos. La conformidad puede conducir al conformismo, pero también puede conducir al anti-conformismo, como ocurre, según Theodore Zeldin, entre el campesinado francés, donde «el prestigio se obtiene en buena medida de la conformidad con las tradiciones (de tal manera que es muy probable que el hijo de un no-conformista sea también no-conformista)»²⁰. Evidentemente, la conformidad puede traer consigo deseos moralmente loables, aunque carezcan de autonomía. A la inversa, no veo cómo se puede descartar *a priori* la posibilidad de un rencor autónomo, aunque acogería de buen grado una prueba de que la autonomía es incompatible no sólo con la anti-conformidad, sino también con el anti-conformismo.

Estamos por fin en condiciones de establecer la objeción a la visión política que subyace en la teoría de la elección social. Esta objeción consiste, básicamente, en que dicha teoría incorpora una confusión entre el tipo de comportamiento que es apropiado en el mercado y el que es adecuado en el foro. La noción de la soberanía del consumidor es aceptable porque, y en la medida en que, el consumidor elige entre cursos de acción que difieren únicamente en la forma en que le

¹⁷ Hirsch (1976).

¹⁸ Haavelmo (1970) ofrece un modelo en el que todos pueden sufrir una pérdida de bienestar al tratar de mantenerse al ritmo de los vecinos.

¹⁹ Se pueden considerar los logros de otros como un parámetro y los propios como la variable, o a la inversa, intentar manipular los logros de otros de tal modo que no lleguen a la altura de los propios. La primera de estas formas de realizar los bienes posicionales es claramente menos criticable que la segunda, aunque no deja de ser menos genuina que el deseo no comparativo de un cierto estándar de excelencia.

²⁰ Zeldin (1973, p. 134).

afectan a él. En las situaciones de elección política, sin embargo, el ciudadano debe expresar su preferencia acerca de estados que también difieren en el modo en que afectan a otras personas. Esto significa que no hay justificación similar para la noción correspondiente de la soberanía del ciudadano, puesto que otras personas pueden criticar legítimamente las decisiones colectivas cuya dirección está a cargo de preferencias que son defectuosas en alguna de las formas que he mencionado. Un mecanismo de elección social es capaz de resolver los fallos del mercado procedentes de una soberanía desenfrenada del consumidor, pero es un modo completamente inadecuado de redistribuir el bienestar. Si la gente sólo se influyera mutuamente poniéndose la zancadilla unos a otros, o vertiendo su basura en el patio trasero de los demás, el mecanismo de la elección social sería suficiente. Pero la tarea de la política no es únicamente eliminar la ineficacia, sino también crear justicia —un fin para el que la agregación de preferencias prepolíticas resulta un medio del todo incongruente—.

Esto sugiere que los principios del foro deben diferir de los que son propios del mercado. Una vieja tradición que se remonta a la *pólis* Griega sugiere que la política debe ser una actividad abierta y pública, distinta de la expresión, privada y solitaria, de preferencias que acontece en las compraventas. En la siguiente sección revisaré dos concepciones diferentes de la política pública, alejadas ambas de la teoría mercantil de la política. Antes, sin embargo, debería considerar brevemente una objeción que el teórico de la elección social podría muy bien hacer a lo que acabo de decir. Pues dicho teórico podría argumentar que la única alternativa a la agregación de preferencias ya dadas es algún tipo de censura o paternalismo. Nuestro teórico podría estar de acuerdo en que las preferencias rencorosas y adaptativas no son deseables, pero añadiría que cualquier mecanismo institucional que se crease para eliminarlas acabaría siendo usado por los individuos deseosos de poder para sus propósitos privados. El remedio, cualquiera que éste fuese, sería peor que la enfermedad. Esta objeción supone (i) que la única alternativa a la agregación de preferencias ya dadas es la censura, y (ii) que la censura siempre es objetable. Lo que haré a continuación será cuestionar la primera de tales suposiciones mediante la idea de una *transformación* de las preferencias a partir de la discusión pública y racional.

II

Hoy en día esta idea se asocia especialmente con los escritos de Jürgen Habermas sobre la «ética del discurso» y «la situación ideal de habla». Como indiqué más arriba, presentaré una versión algo estilizada de sus ideas, aunque espero que con algún parecido con el original²¹. El núcleo de la teoría es, como queda dicho, que el sistema político debería estar erigido, no con vistas a la agregación o filtración de las preferencias, sino para su transformación mediante el debate y la confrontación públicos. El *input* del mecanismo de elección social no serían entonces las preferencias crudas, muy probablemente egoístas o irracionales.

²¹ Me apoyo principalmente en Habermas (1982). Además, deseo agradecer a Helge Hoibraaten, Rune Slagstad y Gunnar Skirbekk por su paciencia al explicarme varios aspectos de la obra de Habermas.

les, que operan en el mercado, sino unas preferencias informadas que tienen en cuenta a los demás. O mejor, no habría necesidad alguna de un mecanismo de agregación, dado que la discusión racional tendería a producir preferencias unánimes. Cuando los deseos privados e idiosincrásicos han sido formados y purgados en la discusión pública sobre los bienes públicos, sólo emergerán determinados deseos racionales. Desde esta perspectiva, el fin de la política no es el compromiso óptimo, sino el acuerdo unánime.

Dos premisas básicas parecen subyacer a esta teoría. La primera es que hay ciertos argumentos que simplemente no pueden afirmarse públicamente. En un debate político es pragmáticamente imposible argumentar que debería elegirse una solución dada sólo porque es buena para uno mismo. Por el hecho mismo de participar en un debate público —argumentando en lugar de negociando— se descarta la posibilidad de invocar ese tipo de razones²². Participar en una discusión puede verse de hecho como una forma de auto-censura, un pre-compromiso con la idea de decisión racional. Ahora bien, puede parecer que esta conclusión es demasiado fuerte. El primer argumento sólo muestra que en un debate público debemos decir que estamos de acuerdo en algo, cuando en realidad no es cierto, en aras del bien común. Una premisa adicional establece que, con el tiempo, llegamos a convencernos por consideraciones sobre el bien común. No podemos elogiar indefinidamente el bien común «du bout des lèvres», porque —como argumentó Pascal en el contexto de las apuestas— uno termina teniendo las preferencias que inicialmente sólo aparentaba tener²³. Esta es una premisa psicológica, no conceptual. Para explicar por qué al simular el rito de la discusión racional tendemos a provocar la cosa misma, podríamos argumentar que tendemos a hacer coherente lo que queremos decir y lo que de hecho decimos con el ánimo de reducir la disonancia, pero éste es un argumento peligroso en el contexto presente. La merma de la disonancia no tiende a generar preferencias autónomas. Para ello tendríamos más bien que invocar el poder de la razón con objeto de acabar con los prejuicios y el egoísmo. Si hablamos con la voz de la razón, nos exponemos también a la razón.

En resumen, la imposibilidad conceptual de expresar argumentos egoístas en un debate sobre el bien público, y la dificultad psicológica de expresar preferencias que tienen en cuenta a los demás sin terminar asumiéndolas, actúan de consuno para que la discusión pública tienda a promover el bien común. La *volonté générale*, por tanto, no consiste en la realización según el óptimo de Pareto de unas preferencias ya dadas (o expresadas)²⁴, sino que es el resultado de unas preferencias que han sido formadas a partir de una preocupación por el bien común. Por ejemplo, con la mera agregación de preferencias ya dadas podríamos tener en cuenta ciertas externalidades negativas, pero en ningún caso aquellas que afectan a las generaciones futuras. Un mecanismo de elección social puede impedir que las personas que ahora viven arrojen su basura en el patio de otros, pero no que la arrojen en el futuro. Más aún, las consideraciones de justicia distributiva dentro de la constricción paretiana tendrían ahora un fundamento más

²² Midgaard (1980).

²³ Para el argumento de Pascal, Elster (1979, cap. II.3).

²⁴ Como han sugerido Runciman y Sen (1965).

sólido, especialmente si es posible eludir el problema de las manipulaciones estratégicas (*the problem of strategy-proofness*). De un solo golpe lograríamos alcanzar más preferencias racionales, así como la garantía de que dichas preferencias fueran de hecho expresadas.

Deseo exponer ahora una serie de objeciones —siete en total— a esta teoría. Debo decir que el fin de estas críticas no es el derribo de la teoría, sino la localización de ciertos puntos que deben ser fortalecidos. De hecho, simpatizo en gran medida con sus tesis fundamentales, aunque temo que pueda ser rechazado como utópico, bien porque ignora el problema de cómo transitar hacia el ideal desde la realidad, bien porque desatiende algunos hechos elementales de la psicología humana.

La *primera objeción* implica una reconsideración de los problemas relativos al paternalismo. ¿No sería, de hecho, una interferencia no justificada imponer a los ciudadanos la obligación de participar en la discusión política? Se podría responder que existe un vínculo entre el derecho a votar y la obligación de participar en la discusión, del mismo modo que derechos y deberes son correlativos en otros casos. Para adquirir el derecho a votar, uno debe cumplir ciertos deberes cívicos que van más allá de pulsar el botón de votar en el televisor. Dos ideas diferentes parecen subyacer tras esta respuesta. Primero, sólo deberían tener derecho a votar aquellos ciudadanos que están tan *preocupados* por la política como para invertir en ella algunos de sus recursos (en particular, su tiempo). Segundo, se deberían favorecer las preferencias *informadas* como *inputs* en el proceso electoral. El primer argumento favorece la participación y la discusión como una señal de interés, pero no le da un valor instrumental en sí. Haría la misma función, para el propósito de este argumento, exigir que la gente pagase por tener derecho a votar. El segundo argumento favorece la discusión como un medio para mejorar —no sólo seleccionaría la gente correcta, sino que los haría más cualificados para participar—.

Estos argumentos pueden tener alguna validez en un mundo cuasi-ideal, en el que la preocupación por la política estuviera distribuida en todas las dimensiones relevantes, pero pierde su mordiente en el contexto de la política contemporánea. La gente que mantiene un alto nivel de participación está situada desproporcionadamente en la parte privilegiada de la población. En este contexto, los altos ideales de la discusión racional pueden conducir, en el mejor de los casos, al paternalismo, y en el peor, a crear una élite auto-elegida cuyos miembros dedican su tiempo a la política por afán de poder, no por estar preocupados por los asuntos públicos. Como en otros casos, que discutiremos más adelante, lo mejor puede ser enemigo de lo bueno. No digo que sea imposible modificar el ideal de forma que permita tanto la discusión racional como una participación de perfil bajo, sino que cualquier diseño institucional debe respetar la compensación entre las dos.

La *segunda objeción* es que incluso asumiendo un tiempo ilimitado para discutir, el resultado no será necesariamente un acuerdo unánime y racional. ¿Podrían dejar de plantearse deferencias legítimas e irresolubles de opinión sobre la naturaleza del bien común? ¿Podría incluso desaparecer la pluralidad de valores últimos?

No voy a discutir estas cuestiones, dado que en todo caso se reemplazan con la *tercera objeción*. Dado que las discusiones tienen siempre restricciones de tiempo —a menudo más fuertes cuanto más importante es el asunto— la unanimidad acontece raramente. Para cualquier constelación de preferencias que esté lejos de la unanimidad, sin embargo, necesitamos un mecanismo de elección social que nos sirva para agregarlas. Se puede discutir por un tiempo, pero luego hay que tomar una decisión, incluso aunque persistan opiniones fuertemente encontradas. La transformación de las preferencias, por tanto, sólo puede servir de suplemento a la agregación de preferencias, pero nunca para sustituirla enteramente.

Sin duda, los proponentes de la teoría aceptarían esta última consideración. Ciertamente, dirían, pero aunque la situación ideal de habla nunca pueda realizarse completamente, mejorará sin embargo el resultado del proceso político en tanto se implemente de algún modo. La *cuarta objeción* cuestiona precisamente la validez de esta réplica. En algunos casos una pequeña discusión puede ser una cosa peligrosa, peor de hecho que el no discutir en absoluto, por ejemplo cuando la discusión hace que sólo algunas personas se alineen con el bien común. La siguiente historia ofrece una ilustración:

Érase una vez dos chicos que se encontraron un pastel. Uno dijo: «¡Espléndido! Yo lo comeré». Entonces el otro replicó: «¡No, eso no es justo! Hemos encontrado el pastel juntos, y deberíamos compartirlo a partes iguales, mitad para ti y mitad para mí». A lo que el primer chico contestó: «¡No, todo el pastel debe ser para mí!» En esto llegó un adulto que sentenció: «Caballeros, en lugar de pelear, deberían *llegar a un acuerdo*. Déle usted tres cuartos del pastel a su amigo»²⁵.

Lo que provoca aquí la dificultad es que el adulto sugiere un mecanismo de elección social en el que se permite que las preferencias del primer chico cuenten dos veces: primero cuando éste las expresa, y luego cuando el segundo muchacho las introduce en su proposición ética de compartir. El caso es que podemos afirmar que el resultado es socialmente inferior al que hubiera emergido si los chicos se hubieran aferrado a sus preferencias egoístas. Cuando Adam Smith escribió que él nunca había visto el bien que podían producir los que pretendían comerciar en aras del bien común, es posible que tuviera en mente el daño que pueden causar los intentos *unilaterales* de actuar moralmente. El imperativo categórico mismo puede no cumplirse debidamente si los individuos actúan a partir de él de forma unilateral²⁶. Asimismo, como revela el caso de los dos chicos, es posible que se produzca un resultado inferior si la discusión provoca una parcial adhesión a la moralidad en todos los participantes, en lugar de ocasionar la plena adhesión en algunos y ninguna en absoluto en otros. Así, Serge Kolm afirma que las economías con agentes moderadamente altruistas tienden a no funcionar tan bien como aquellas en donde todo el mundo es egoísta o en donde todo el mundo es altruista²⁷.

²⁵ Smullyan (1980, p. 56).

²⁶ Sobel (1967).

²⁷ Kolm (1981a, b).

Una *quinta objeción* consiste en cuestionar el supuesto implícito de que el cuerpo político en su conjunto es mejor o más sabio que la suma de sus partes. ¿No podría ser, por el contrario, que la gente se hiciera más, no menos, egoísta e irracional con la interacción política? La analogía cognitiva sugiere que la racionalidad de creencias puede ser afectada tanto positiva como negativamente por la interacción. Por un lado está lo que Irving Janis ha llamado «pensamiento de grupo», es decir, un sesgo mutuamente reforzado²⁸. Por otro lado, hay muchas maneras en las que la gente puede reunir sus opiniones y hacerlas complementarias para llegar a una mejor estimación²⁹. De forma similar, autonomía y moralidad pueden ser tanto promovidas como socavadas por la interacción. Contra la pesimista visión de Reinhold Niebuhr de que los individuos muestran en grupo un egoísmo más irrestricto que en sus relaciones personales³⁰, podemos exponer la visión optimista de Hannah Arendt:

La fe americana no estaba basada completamente en una fe semi-religiosa en la naturaleza humana, sino al contrario, en la posibilidad de controlar la naturaleza humana en su singularidad, por medio de los vínculos humanos y las mutuas promesas. La esperanza para el hombre en su singularidad descansa en el hecho de que no es el hombre sino los hombres quienes habitan la tierra y forman un mundo entre ellos. Es la mundanidad humana lo que salvará a los hombres de los escollos de la naturaleza humana³¹.

El argumento de Niebuhr sugiere un desdén aristocrático hacia la masa, que transforma las personas individualmente decentes –por usar una expresión característicamente condescendiente– en una plaga de descerebrados. Aunque rechacemos esta idea como visión general, tampoco deberíamos abrazar el otro extremo, sugerido por Arendt. Ni las asambleas griegas ni las americanas fueron los paradigmas de la razón discursiva que ella pretende. Los griegos eran bien conscientes de que podían ser tentados por la demagogia, y de hecho tomaron enormes precauciones contra esta tendencia³². El pueblo americano no ha sido siempre la encarnación de la libertad colectiva, ya que a veces ha servido también como trampolín para la caza de brujas. La mera decisión de incorporarse a una discusión racional no asegura que las transacciones serán de hecho conducidas racionalmente; ello depende en gran medida de la estructura y el marco de los procedimientos. Los errores fortuitos provocados por el egoísmo en las preferencias privadas pueden hasta cierto punto cancelarse mutuamente y ser por tanto menos temibles que los errores masivos y coordinados que pueden provenir de grupos de pensamiento. Por otra parte, sería excesivamente estúpido confiar como regla general en vicios que se compensan mutuamente para beneficio público. Mi argumento no es contra la necesidad de la discusión pública, sino únicamente a favor de tomar muy en serio la cuestión del diseño institucional y constitucional.

²⁸ Janis (1972).

²⁹ Cf. Hogarth (1977) y Lehrer (1978).

³⁰ Niebuhr (1932, p. 11).

³¹ Arendt (1973, p. 174).

³² Finley (1973); ver también Elster (1979, cap. II.8).

Una *sexta objeción* es que la unanimidad, si es posible lograrla, puede que proceda fácilmente de la conformidad en lugar del acuerdo racional. Yo tiendo de hecho a tener más confianza en el resultado de una decisión democrática cuando existe una minoría que vota en contra. No estoy pensando aquí en las personas que expresan las preferencias mayoritarias en contra de sus preferencias reales, dado que podemos suponer que esto puede evitarse mediante algún procedimiento como el voto secreto. Me refiero a que la gente puede querer cambiar sus preferencias reales cuando comprueba por dónde van los de la mayoría. La psicología social ha mostrado ampliamente la fuerza de este efecto de apuntarse al carro del ganador (*bandwagon effect*)³³, que en teoría política también es conocido como «el problema del camaleón»³⁴. Y aunque la adhesión del conformista no pase el test de racionalidad, tampoco podemos asegurar que sí lo hará la mayoría a la que se adapta, puesto que dicha mayoría puede estar compuesta de conformistas que cambiarían su opción si se quedaran en minoría. Para expresar más claramente lo que aquí se quiere decir, considérese el caso paralelo de la formación no autónoma de preferencias. Tendemos a decir que un hombre es libre si puede hacer u obtener cualquier cosa que desee hacer u obtener. Pero entonces nos enfrentamos inmediatamente a la objeción de que quizá él solamente desea lo que puede obtener, debido a algún mecanismo del tipo «uvas amargas» (*sour grapes*)³⁵. Podemos entonces añadir que, en condiciones idénticas, una persona será más libre a medida que desee hacer más cosas que no es libre de hacer, dado que esto mostrará que sus deseos no están en principio formados por adaptación a sus posibilidades. Por supuesto, un aire de paradoja envuelve esta afirmación —que la libertad de un hombre es mayor cuanto más elevado es el número de sus deseos que no es libre de realizar—. Sin embargo, si reflexionamos, podremos ver que la paradoja encierra un argumento válido. De forma similar, es posible disolver el aire de paradoja que conlleva la visión de que una decisión colectiva es más digna de confianza si no es unánime.

Mi *séptima objeción* equivale a rechazar la opinión según la cual la necesidad de expresar los propios argumentos en términos del bien común sirve para purgar los deseos de todos los argumentos egoístas. En general, existen muchas formas de realizar el bien común, si incluimos en esta expresión únicamente a aquellos acuerdos que son superiores según el criterio de Pareto a las decisiones individuales no coordinadas. Cada uno de tales acuerdos supondrá, junto a la promoción del interés general, un premio extra para algún grupo específico, el cual tendrá por tanto un fuerte interés en ese particular acuerdo³⁶. El grupo puede entonces preferir el acuerdo a causa de ese premio, aunque argumentará a favor de aquél en términos del bien común. Típicamente, el acuerdo se justificará mediante una teoría causal —una explicación, por ejemplo, de cómo funciona la economía— que muestre que es no sólo una forma, sino la única forma de promover el bien común. Un ejemplo lo encontramos en las teorías económicas que subyacen a la primera administración Reagan. No digo que no sean sinceros los proponentes de estas visiones, pero puede ocurrir muy bien que exista en ellas un

³³ Asch (1956) es un estudio clásico.

³⁴ Ver Goldman (1972) para una discusión sobre el tema, así como para referencias ulteriores.

³⁵ Berlin (1969, p. xxviii); cf. también Elster (1983a, cap. III.3).

³⁶ Schoter (1981, pp. 26 ff., pp. 43 ff.) incluye una interesante discusión de esta dificultad.

elemento de creencia desiderativa (*wishful thinking*). Dado que los científicos sociales están muy lejos de coincidir respecto a cómo operan las sociedades, ¿qué podría ser más humano que elegir aquella teoría que justifica únicamente el acuerdo en el que uno obtiene beneficios? La oposición entre interés general e interés especial es demasiado simplista, dado que los beneficios privados pueden determinar causalmente la forma en que uno concibe el bien común.

Estas objeciones han sido expuestas para traer a la luz dos ideas principales. Primero, no podemos asumir que promovemos de hecho una buena sociedad actuando como si ya hubiésemos llegado a ella. La falacia inherente a este «supuesto de aproximación»³⁷ fue expuesta hace tiempo en economía mediante la «teoría de la segunda mejor opción»:

No es cierto que una situación en la que se satisfacen más condiciones óptimas, aunque no todas, es necesariamente, ni siquiera con mayor probabilidad, superior a una situación donde se satisfacen menos. Se sigue, por tanto, que en una situación en la que existen muchas restricciones que impiden la satisfacción de las condiciones del óptimo de Pareto, la retirada de cualquiera de tales restricciones puede afectar al bienestar o la eficiencia para bien, para mal, o dejando todo como está³⁸.

El equivalente ético no es la idea común de que algunas obligaciones morales pueden quedar suspendidas cuando otras personas no actúan moralmente³⁹. Antes bien, la idea es que la naturaleza de la obligación moral cambia en un ambiente no moral. Cuando otros no actúan moralmente, puede existir la obligación de desviarse no sólo de lo que ellos hacen, sino también del comportamiento que sería óptimo si fuese adoptado por todo el mundo⁴⁰. En concreto, una pequeña discusión, al igual que una racionalidad o un socialismo achicados, pueden ser una cosa peligrosa⁴¹. Si, como sugiere Habermas, la discusión libre y racional sólo es posible en una sociedad donde se haya abolido la dominación política y económica, no es en absoluto obvio que tal abolición pueda lograrse mediante una argumentación racional. No deseo sugerir que esto pueda ocurrir por la fuerza —puesto que usar la fuerza para acabar con el uso de la fuerza está sujeto a objeciones evidentes—. Aun así, puede que sea necesario algo como la ironía, la elocuencia o la propaganda, que implican un menor respeto hacia el interlocutor que el que prevalecería en la situación ideal de habla.

Como se podrá ver tras estas reflexiones, existe una fuerte tensión entre dos modos de plantear la relación entre fines y medios políticos. Por un lado, los medios deben caracterizarse a partir de la naturaleza de los fines, puesto que de otro

³⁷ Margalit (1983).

³⁸ Lipsey y Lancaster (1956-57, p. 12).

³⁹ Este es el asunto que se enfatiza en Lyons (1965).

⁴⁰ Cf. Hansson (1970), así como Follesdal y Hilpinen (1971) para las discusiones sobre las «obligaciones condicionales» dentro del marco de la lógica deóntica. No parece, sin embargo, que ese marco pueda acomodar fácilmente el tipo de dilema que estoy comentando aquí.

⁴¹ Cf. por ejemplo Kolm (1977) respecto a los peligros de una introducción gradual del socialismo —también mencionado por Margalit (1983) como una objeción a la estrategia de Popper de una gradual ingiería social—.

modo el uso de medios no adecuados puede conducir a la corrupción de los fines. Por otro lado, corremos un riesgo al elegir los medios que se derivan inmediatamente del fin que deseamos lograr, puesto que en una situación no ideal estos medios pueden alejarnos del fin en lugar de aproximarnos a él. Parece necesario, por tanto, alcanzar un sutil equilibrio entre estas dos consideraciones opuestas. De hecho, es una cuestión abierta si existe alguna forma de llegar a la sociedad buena, y, en el caso de que exista, si se trata del filo de una navaja o más bien de una meseta.

La segunda idea general que emerge de la discusión es que incluso en la sociedad buena, si pudiéramos alcanzarla, el proceso de la discusión racional podría ser frágil, y vulnerable a las preferencias adaptativas, la conformidad, el pensamiento desiderativo, etc. Para asegurar estabilidad y robustez se necesitan estructuras —instituciones políticas o constituciones— que podrían reintroducir fácilmente un elemento de dominación. En efecto, nos enfrentamos, en un plano político, a un dilema perenne del comportamiento humano. ¿Cómo es posible asegurar al mismo tiempo que estamos obligados por reglas que nos protegen del comportamiento irracional o no ético —y que tales reglas no nos encierran en una prisión de la que no es posible escapar aun en el caso de ser racional hacerlo—?⁴²

III

Creo que debería haber quedado claro, a partir de la teoría de Habermas, que la discusión política racional tiene sentido en términos de su *objetivo*⁴³. La política se ocupa de la toma de decisiones sustantivas, y en esa medida es instrumental. Es cierto que la idea de la política instrumental puede entenderse en un sentido más estrecho, como si implicase que el proceso político es aquél en el que los individuos persiguen sus intereses egoístas. Pero en un sentido más amplio, esta idea implica únicamente que la acción política es en primer lugar un medio para un fin no político, y sólo secundariamente, si acaso, un fin en sí mismo. En esta sección consideraré teorías que sugieren una inversión de esta prioridad y que encuentran en la educación, o en otros efectos beneficiosos sobre los participantes, el sentido fundamental de la política. Intentaré mostrar que esta visión tiende a ser internamente incoherente, o contraproducente. Los beneficios de la participación son consecuencias indirectas (*by-products*) de la actividad política. Más aún, tales beneficios son esencialmente consecuencias indirectas, en el sentido de que cualquier intento de convertirlos en el principal propósito de tal actividad los haría desaparecer⁴⁴. Puede ser ciertamente algo muy satisfactorio intervenir en el trabajo político, pero únicamente bajo la condición de que tal trabajo venga definido por un propósito firme que vaya más allá del logro de dicha satisfacción. Si esa condición no se da, estamos ante una visión narcisista

⁴² Cf. Ainslie (1982) y Elster (1979, cap. II.9).

⁴³ De hecho, Habermas (1982) se centra principalmente en las máximas para la *acción*, y no está interesado por la evaluación de los estados de hecho.

⁴⁴ Cf. Elster (1983b, cap. III) para una discusión sobre la noción de que algunos estados psicológicos o sociales son esencialmente consecuencias no directas de acciones que fueron realizadas con otros propósitos.

de la política —que se corresponde con numerosas actividades de concienciación que se han hecho comunes aproximadamente desde la última década—.

Mi preocupación, sin embargo, se centra en la teoría política y no en el activismo político. Defenderé que ciertos tipos de argumentos a favor de las instituciones y constituciones políticas son contraproducentes, dado que justifican las instituciones en cuestión mediante efectos que son esencialmente consecuencias no directas. Es importante hacer aquí una distinción inicial entre la tarea de justificar una constitución *ex ante* y aquella otra de evaluar esa misma constitución *ex post* y a distancia. Tocqueville, cuando valoraba la democracia americana, lo hacía mediante consecuencias no directas. En su caso, sin embargo, esto tenía sentido por cuanto que se trataba de una actitud analítica adoptada *ex post* y a cierta distancia del sistema que él estaba examinando. La incoherencia aparece cuando se invocan los mismos argumentos antes del hecho y en la discusión pública. Aunque los constituyentes puedan tener en mente tales efectos, no pueden invocarlos en público de forma coherente.

Kant propuso una *fórmula trascendental de derecho público*: «Son injustas todas las acciones que afectan a los derechos de otros seres humanos si sus máximas no son compatibles con su publicidad»⁴⁵. Dado que los ejemplos que da Kant de este principio son oscuros, permítaseme invocar a John Rawls, quien impone una condición similar de publicidad como una de las restricciones sobre lo que pueden elegir las partes en la posición originaria⁴⁶. Él argumenta que esta condición tiende a favorecer su propia concepción de la justicia, cuando se compara con la de los utilitaristas⁴⁷. Si se adoptasen abiertamente los principios utilitaristas, se produciría una cierta pérdida de auto-estima, puesto que la gente sentiría que no se les trata plenamente como fines en sí mismos. En condiciones idénticas, esto conduciría igualmente a una pérdida de utilidad media. Podemos pensar, por tanto, que la adopción pública de los dos principios de justicia de Rawls traería una utilidad media superior a la de la adopción pública del utilitarismo, aunque inferior a la que se seguiría de una constitución secretamente utilitarista introducida desde arriba. Esta última posibilidad, sin embargo, es descartada por la restricción de la publicidad. Un utilitarista no podría entonces invocar los dos principios de Rawls por razones utilitaristas, aunque pudiese aplaudir tales principios por dichas razones. El hecho de que los dos principios maximicen la utilidad sería esencialmente una consecuencia no directa, y si se eligiesen porque son maximizadores de utilidad entonces dejarían de serlo. El utilitarismo, por tanto, es contraproducente en el sentido de Kant: «carece esencialmente de franqueza»⁴⁸.

Derek Parfit ha planteado una objeción similar al consecuencialismo de la acción (CA) y sugiere cómo podría responderse:

Esto ofrece a todos un objetivo común: el mejor resultado posible. Si tratamos de alcanzarlo, podemos fallar a menudo. Incluso cuando tenemos éxito, el

⁴⁵ Kant (1975, p. 126).

⁴⁶ Rawls (1971, p. 133).

⁴⁷ Rawls (1971, p. 177 ff., esp. p. 181).

⁴⁸ Williams (1973, p. 123).

hecho de que estemos dispuestos a intentarlo puede empeorar el resultado. CA puede ser pues indirectamente contraproducente. ¿Qué muestra esto? Un consecuencialista puede decir: «Ello muestra que CA debería ser sólo una parte de nuestra teoría moral. Debería ser la parte que cubre los actos exitosos. Cuando estamos seguros de acertar, deberíamos perseguir el mejor resultado posible. Nuestra teoría más amplia debería ser ésta: debemos tener el objetivo y las disposiciones que aseguren el mejor resultado. Esta teoría más amplia no sería contraproducente. Por tanto, la objeción ha sido rebatida»⁴⁹.

Con todo, existe una ambigüedad en la palabra «debemos» de la penúltima frase, puesto que no está claro si afirma que está bien tener ciertos objetivos y disposiciones, o más bien que deberíamos tenerlos. La última respuesta trae consigo el problema de que tener ciertos objetivos y disposiciones —es decir, ser un cierto tipo de persona— es esencialmente una consecuencia indirecta. Cuando la racionalidad instrumental es contraproducente, no podemos decidir dejarla a un lado por razones instrumentales —igual que podemos quedarnos dormidos decidiendo no intentar quedarnos dormidos—. Aunque la espontaneidad puede ser altamente valiosa desde un punto de vista utilitarista, «no podemos al mismo tiempo poseer genuinamente este tipo de cualidad y asegurarnos que siendo libre, creativa y no calculable, consigue también el mejor resultado»⁵⁰.

Tocqueville, en una aparente paradoja, sugirió que las democracias son menos adecuadas que las aristocracias para hacer y realizar planes a largo plazo, y que sin embargo aquéllas son superiores a éstas a largo plazo. La paradoja se disuelve una vez que se comprueba que la primera afirmación implica tiempo desde la perspectiva de los actores, mientras que la segunda implica tiempo desde la perspectiva del observador. Por una parte, «una democracia encuentra difícil coordinar los detalles de una gran empresa, fijar algún plan y llevarlo adelante con determinación a pesar de los obstáculos. Tiene menor capacidad para combinar medidas en secreto y esperar pacientemente el resultado»⁵¹. Por otro lado, «a largo plazo el gobierno democrático debería incrementar las fuerzas reales de una sociedad, pero no puede juntar inmediatamente, en un lugar y un tiempo determinados, tantas fuerzas como las que es capaz de juntar un gobierno aristocrático»⁵². La última observación es desarrollada en un pasaje del capítulo sobre «Las ventajas derivadas por la sociedad americana del gobierno democrático»:

Esa agitación siempre renaciente, que el gobierno de la democracia ha introducido en el mundo político, pasa luego a la sociedad civil. Y no sé si a fin de cuentas no será ésa la mayor ventaja del gobierno democrático, al que alabo aún más por lo que hace hacer que por lo que hace. Es innegable que el pueblo suele dirigir bastante mal los asuntos públicos, pero es que el pueblo no puede ocuparse de los asuntos públicos sin que el círculo de sus ideas se extienda y su espíritu salga de la rutina ordinaria [...]. La democracia no da al pueblo el gobierno más

⁴⁹ Parfit (1981, p. 554).

⁵⁰ Williams (1973, p. 131); también Elster (1983b, cap. II.3).

⁵¹ Tocqueville (1969, p. 229).

⁵² Tocqueville (1969, p. 224).

hábil, pero logra aquello que el gobierno más hábil a menudo no puede: extiende por todo el cuerpo social una actividad inquieta, una fuerza sobreabundante y una energía que jamás existen sin ella y que, a poco favorables que sean las circunstancias, pueden engendrar maravillas. Estas son sus verdaderas ventajas⁵³.

En otras palabras, las ventajas de la democracia son principal y esencialmente consecuencias indirectas. El objetivo confesado de la democracia es ser un buen sistema de gobierno, pero Tocqueville argumenta que es inferior en este aspecto a la aristocracia, visto puramente como un aparato de toma de decisiones. Aun así, la actividad misma de gobernar democráticamente tiene como consecuencia indirecta una cierta energía e inquietud que beneficia a la industria y genera prosperidad. Si suponemos que esta observación es correcta, ¿podría esto servir como justificación pública para introducir la democracia en una nación que carece de ella? La cuestión es bastante más compleja de lo que uno estaría tentado a pensar a partir de lo que acabo de decir, dado que la cualidad de las decisiones no es la única consideración relevante en la elección de un sistema político. El argumento de *justicia* podría ser también decisivo. Con todo, la siguiente conclusión parece ineludible: si el sistema no tiene una ventaja inherente en términos de justicia o eficiencia, su introducción no puede defenderse coherente y públicamente a causa de los efectos colaterales que se seguirían de su aplicación. Debe haber una *ventaja* en la democracia como tal. Si estas ventajas inherentes motivan a la gente para ingresar dentro del sistema, otros beneficios podrán producirse —pero estos últimos no pueden ser por sí mismos la fuerza motivacional—. Si el método democrático se introduce en una sociedad sólo a causa de los efectos colaterales de prosperidad económica, y nadie confía en dicho régimen por otras razones, entonces no los producirá.

Tocqueville, sin embargo, no afirma que la actividad política sea un fin en sí mismo. La justificación de la democracia se encuentra en sus efectos, aunque no en aquellos deliberados, como afirmaría la visión estrictamente instrumental. Más a propósito es el argumento de Tocqueville a favor del sistema de jurados: «Yo no sé si el jurado es útil para los procesados, pero estoy seguro de que lo es para quienes los juzgan. Lo considero como uno de los medios más eficaces de que puede servirse la sociedad para la educación del pueblo»⁵⁴. Esto es una visión instrumental, pero la distancia entre medios y fines es más pequeña. Tocqueville nunca afirmó que el efecto de la democracia fuera hacer políticos prósperos, sino que era conducente a la prosperidad general. Por el contrario, la justificación del jurado se encuentra en el efecto que produce en los jurados mismos. Y, como antes, ese efecto se evaporaría si sus miembros creyeran que el impacto sobre su propio espíritu cívico es el objetivo principal de los procedimientos.

John Stuart Mill no sólo aplaudió sino que defendió la democracia por sus efectos educativos sobre los participantes. En la discusión actual destaca como oponente de la visión puramente instrumental de la política, que defendía su pa-

⁵³ Tocqueville (1969, p. 243-244).

⁵⁴ Tocqueville (1969, p. 275).

dre James Mill⁵⁵, y como pionero de la teoría de la democracia participativa⁵⁶. En su teoría la distancia entre medios y fines en política es aún más estrecha, dado que vio la actividad política no sólo como un medio de mejoramiento personal, sino también como una fuente de satisfacción y, por tanto, como un fin en sí mismo. Como señaló Albert Hirschman, esto implica que «el beneficio de la acción colectiva para un individuo no es la diferencia entre el resultado esperado y el esfuerzo que él aporta, sino la suma de estas dos magnitudes»⁵⁷. Aun así, esta forma de parafrasear la visión de Mill señala una dificultad. ¿Puede ser realmente el caso que la participación produzca un beneficio incluso cuando los resultados esperados no se producen, como sugiere la fórmula de Hirschman? ¿No es más cierto que el esfuerzo es una función del resultado esperado, de manera que al final este último es la única variable independiente? Cuando Mill se refiere, críticamente, a las limitaciones de Bentham, cuya filosofía «puede enseñar los medios para organizar y regular el aspecto de mero *negocio* de las instituciones sociales»⁵⁸, parece estar poniendo el carro delante del caballo. El aspecto no relativo a negocio de la política puede ser el más valioso, pero el valor depende de la importancia de la parte de negocio.

Para una versión completamente desarrollada de la teoría no instrumental de la política, podemos acudir a la obra de Hannah Arendt. En su discusión sobre la diferencia entre los reinos de lo privado y lo público en la Grecia antigua, afirma:

Sin domesticar las necesidades vitales en la casa, no es posible la vida ni la «vida buena», aunque la política nunca se realiza por amor a la vida. En cuanto miembros de la *pólis*, la vida doméstica existe en beneficio de la «gran vida» de la *pólis*⁵⁹.

La esfera pública estaba reservada a la individualidad; se trataba del único lugar donde los hombres podían mostrar real e invariablemente quiénes eran. En consideración a esta oportunidad, y al margen del afecto a un cuerpo político que se la posibilitaba, cada individuo deseaba más o menos compartir la carga de la jurisdicción, defensa y administración de los asuntos públicos⁶⁰.

Contra esta interpretación podemos invocar el trabajo de M. I. Finley sobre la política griega. Sobre la cuestión de por qué el pueblo ateniense exige el derecho de todo ciudadano a hablar y hacer propuestas en la asamblea, aunque dejando su ejercicio a unos pocos, él afirma que «una parte de la respuesta es que el *dêmos* reconocía el papel instrumental de los derechos políticos y estaba más preocupado por las decisiones sustantivas, siempre que permaneciese en su poder la selección, el despido y el castigo de sus líderes políticos»⁶¹. En otro lugar escri-

⁵⁵ Cf. Ryan (1972). Su contraste entre «dos conceptos de democracia» se corresponde en parte con la distinción entre la primera y la segunda de las teorías discutidas aquí, en parte con la distinción entre la primera y la tercera, dado que el autor no separa claramente las concepciones pública e instrumental de la política.

⁵⁶ Pateman (1970, p. 29).

⁵⁷ Hirschman (1982, p. 82).

⁵⁸ Mill (1859, p. 105).

⁵⁹ Arendt (1958, p. 37).

⁶⁰ Arendt (1958, p. 41).

⁶¹ Finley (1976, p. 83).

be, incluso más explícitamente: «Entonces, como ahora, la política era instrumental para la mayoría de la gente, no un interés o un fin en sí mismo»⁶². En contra de lo que sugiere Arendt, la posesión o la posibilidad de ejercer un derecho político puede ser más importante que su ejercicio efectivo. Más aún, el valor de dicho ejercicio deriva de las decisiones que han de tomarse. En su discusión sobre las asambleas de pueblo americanas, Arendt afirma que los ciudadanos no participaban «exclusivamente por deber, ni, menos aún, para servir a su propio interés, sino que la mayoría de ellos lo hacían porque disfrutaban con las discusiones, las deliberaciones y la toma de decisiones»⁶³. Esto, aunque no pone el carro antes que el caballo, al menos coloca ambos paralelamente. Aunque en otros contextos la discusión y la deliberación pueden ser fuentes independientes de disfrute, la satisfacción que se deriva de la discusión política es parasitaria de la toma de decisiones. El debate político es acerca de qué hacer —no acerca de cuál debería ser el caso—. Se define por su propósito práctico, no por su contenido.

En este sentido, la política es similar a otras actividades como el arte, la ciencia, el atletismo o el ajedrez. Participar en ellas puede ser profundamente satisfactorio, si se tiene un fin independientemente definido tal como «acertar» o «derrotar al adversario». Un jugador de ajedrez que afirmara que no juega para ganar, sino por la pura elegancia del juego, hablaría desde la mala fe narcisista —dado que no hay una forma elegante de perder, sino solamente formas elegantes o no elegantes de ganar—. De igual forma, cuando un artista llega a creer que su propósito real es el proceso y no el resultado final y que los defectos e irregularidades tienen valor como recuerdos del intenso proceso creativo, pierde cualquier interés para nosotros. Lo mismo pensaba E. P. Thompson, quien, cuando le preguntaron si creía realmente en el impacto de un mitin en Trafalgar Square, respondió: «Ese no es el asunto. De lo que se trata es de que esto muestra que la democracia está viva [...]». Un mitin como éste nos da auto-respeto. Los estatutos son realmente buenos para sus defensores, aunque nunca consigan sacar adelante el estatuto»⁶⁴. Pero si a los defensores del estatuto les hubiesen preguntado si creían que podían lograr alguna vez su promulgación, seguramente su respuesta no habría sido: «Ese no es el asunto». Es porque creían que podían lograr su objetivo por lo que ellos participaban en la lucha, animados por un propósito que también les aportaba auto-respeto como consecuencia indirecta⁶⁵.

IV

He estado discutiendo tres visiones de la relación entre la economía y la política, entre el mercado y el foro. En un extremo está «la teoría económica de la democracia», representada principalmente por Schumpeter, pero que en esencia también subyace a la teoría de la elección social. Se trata de una teoría mercantil

⁶² Finley (1981, p. 31).

⁶³ Arendt (1973, p. 119).

⁶⁴ *Sunday Times*, 2 de noviembre de 1980.

⁶⁵ Cf. también Barry (1978, p. 47).

de la política, en el sentido de que el acto de votar se concibe como un acto privado similar al de comprar y vender. No puedo aceptar, por tanto, la tesis de Alan Ryan de que «desde cualquier posible interpretación de la distinción entre la vida privada y la vida pública, votar es un elemento de nuestra vida pública»⁶⁶. La distinción misma entre votaciones a mano alzada y mediante voto secreto muestra que es posible trazar una división entre lo privado y lo público dentro del dominio de la política. La teoría económica de la democracia, por tanto, descansa en la idea de que el foro debería ser como el mercado, tanto en su propósito como en su modo de funcionar. El propósito se define en términos económicos, y el modo de funcionar es el de la agregación de decisiones individuales.

En el otro extremo está la visión de que el foro debería estar completamente divorciado del mercado, tanto en su propósito como en su estructura institucional. El foro debería ser algo más que la totalidad de los individuos haciendo cola en el colegio electoral. La ciudadanía es una cualidad que sólo puede realizarse en público, es decir, en una colectividad unida por un propósito común. Más aún, dicho propósito no es facilitar la vida en sentido material. El proceso político es un fin en sí mismo, un bien o incluso el bien supremo para los que participan en él. Debe ser valorado por sus efectos educativos sobre los participantes, aunque los beneficios no desaparecen cuando termina la educación. Al contrario, la educación del ciudadano conduce a una preferencia por la vida pública como un fin en sí mismo. La política, desde este punto de vista, no es *sobre* nada en particular. Es la exhibición agonística de la excelencia⁶⁷, o la manifestación colectiva de la solidaridad, divorciada de la toma de decisiones y del ejercicio de influencia sobre los acontecimientos.

Entre estos extremos está la visión que encuentro más atractiva. Se puede argumentar que el foro debería diferenciarse del mercado en su modo de funcionar, aunque su preocupación se centre en la toma de decisiones que tratan en definitiva de cuestiones económicas. Incluso las decisiones políticas de mayor rango están vinculadas a reglas de más bajo nivel relacionadas directamente con cuestiones económicas. De ahí que los argumentos constitucionales sobre cómo pueden hacerse y reformarse las leyes, invoquen constantemente el impacto sobre la estabilidad legal y el cambio en los asuntos económicos. La necesidad de tomar decisiones sustantivas es lo que introduce urgencia en los debates políticos. La persistente restricción temporal crea una exigencia de concentración que impide al razonamiento político disfrutar del estilo relajado del argumento filosófico, en el que a veces es mejor viajar felizmente que llegar a ninguna parte. Con todo, la argumentación constituye el centro del proceso político. De manera que si definimos la política como pública en esencia e instrumental en su propósito, establecemos lo que considero que es su verdadero lugar en la sociedad.

Traducción de *Mariano C. Melero*

⁶⁶ Ryan (1972, p. 105).

⁶⁷ Veyne (1976) hace una brillante exposición de esta actitud no instrumental entre la elite del Mundo Antiguo.

BIBLIOGRAFÍA

- Ainslie, G. (1982) «A behavioural economic approach to the defense mechanisms», *Social Science Information* 21.
- Arendt, H. (1958) *The Human Condition*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1973) *On Revolution*, Harmondsworth, Pelican Books.
- Arrow, K. (1963) *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley.
- (1973) «Some ordinal-utilitarian notes on Rawls's theory of justice», *Journal of Philosophy* 70.
- Asch, S. (1956) «Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority», *Psychology Monographs* 70, 9.
- Barry, B. (1978) «Comment», en S. Benn et al. (eds.), *Political Participation*, Canberra, Australian National University Press.
- Berlin, I. (1969) *Two Concepts of Liberty*, Oxford, Oxford University Press.
- D'Aspremont, C. y Gevers, L. (1977) «Equity and the informational basis of collective choice», *Review of Economic Studies* 44.
- Davidson, D. (1986) «Judging interpersonal interests», en J. Elster y A. Hylland (eds.) *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Downs, A. (1957) *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper.
- Elster, J. (1978) *Logic and Society*, Chichester, Wiley.
- (1979) *Ulysses and the Sirens*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1983a) *Explaining Technical Change*, Cambridge, Cambridge University Press; Oslo, Universitetsforlaget.
- (1983b) *Sour Grapes*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Finley, M. I. (1973) *Democracy: Ancient and Modern*, Londres, Chatto & Windus.
- (1976) «The freedom of the citizen», reimpresso como cap. 5 en M. I. Finley, *Economy and Society in Ancient Greece*, Londres, Chatto & Windus.
- (1981) «Politics», en M. I. Finley (ed.), *The Legacy of Greece*, Oxford, Oxford University Press.
- Follesdal, D. y Hilpinen, R. (1971) «Deontic logic: an introduction», en R. Hilpinen (ed.), *Deontic logic: Introductory and Systematic Readings*, Dordrecht, Reidel.
- Gibbard, A. (1986) «Interpersonal comparisons: Preference, good, and the intrinsic reward of a life», en J. Elster y A. Hylland (eds.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Goldman, A. (1972) «Toward a theory of social power», *Philosophical Studies* 23.
- Haavelmo, T. (1970) «Some observations on welfare and economic growth», en W. A. Eltis, M. Scott y N. Wolfe (eds.), *Induction, Growth, and Trade: Essays in Honour of Sir Roy Harrod*, Oxford, Oxford University Press.
- Habermas, J. (1982) «Diskursethik –notizen zu einem Begründungsprogram». Borrador mecanografiado. (Versión inglesa: «Discourse ethics: Notes on a program of philosophical justification», en J. Habermas, *Moral Consciousness and Communicative Action*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1990).
- Hammond, P. (1976) «Why ethical measures need interpersonal comparisons», *Theory and Decision* 7, pp. 263-274.
- Hansson, B. (1970) «An analysis of some deontic logics», *Nous* 3.

- Hirsch, F. (1976) *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hirschman, A. (1982) *Shifting Involvements*, Princeton, Princeton University Press.
- Hogarth, R. M. (1977) «Methods for aggregating opinions», en H. Jungermann y G. de Zeeuw (eds.), *Decision Making and Change in Human Affairs*, Dordrecht, Reidel.
- Hylland, A., «The purpose and significance of social choice theory», en J. Elster y A. Hylland (eds.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 45-73.
- Janis, I. (1972) *Victims of Group-Think*, Boston, Houghton Mifflin.
- Kant, I. (1795) «Perpetual Peace», en H. Reiss (ed.), *Kant's Political Writings*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kelly, J. (1978) *Arrow Impossibility Theorems*, Nueva York, Academic Press.
- Kolm, S.-C. (1977) *La transition socialiste*, Paris, Editions du Cerf.
- (1981a) «Altruism et efficacités», *Social Science Information* 20.
- (1981b) «Efficacité et altruisme», *Revue Economique* 32.
- Lehrer, K. (1978) «Consensus and comparison: A theory of social rationality», en C. A. Hooker, J. J. Leach, y E. F. McClennen (eds.), *Foundations and Applications of Decision Theory*, vol. 1, *Theoretical Foundations*, Dordrecht, Reidel.
- Lipsey, R. G. y Lancaster, K. (1956-57) «The general theory of the second-best», *Review of Economic Studies* 24.
- Lively, J. (1975) *Democracy*, Oxford, Blackwell.
- Lyons, D. (1965) *Forms and Limits of Utilitarianism*, Oxford, Oxford University Press.
- Margalit, A. (1983) «Ideals and second bests», en S. Fox (ed.), *Philosophy for Education*, Jerusalem, Van Leer Foundation.
- Midgaard, K. (1980) «On the significance of language and a richer concept of rationality», en L. Lewin y E. Vedung (eds.), *Politics as Rational Action*, Dordrecht, Reidel.
- Mill, J. S. (1859) «Bentham», en J. S. Mill, *Utilitarianism*, Londres, Fontana Books.
- Niebuhr, R. (1932) *Moral Man and Immoral Society*, Nueva York, Scribner's.
- Parfit, D. (1981) «Prudence, morality, and the prisoner's dilemma», *Proceedings of the British Academy*, Oxford, Oxford University Press.
- Pateman, C. (1970) *Participation and Democratic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pattanaik, P. (1978) *Strategy and Group Choice*, Amsterdam, North-Holland.
- Rawls, J. (1971) *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Riker, W. y Ordeshook, P. C. (1973) *An Introduction to Positive Political Theory*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- Runciman, W. G. y Sen, A. (1965) «Games, justice, and the general will», *Mind* 74.
- Ryan, A. (1972) «Two concepts of politics and democracy: James and John Stuart Mill», en M. Fleisher (ed.), *Machiavelli and the Nature of Political Thought*, Londres, Croom Helm.
- Samuelson, P. (1950) «The evaluation of real national income», *Oxford Economic Papers* 2.

- Schelling, T. C. (1980) «The intimate contest for self-command», *The Public Interest* 60.
- Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Shumpeter, J. (1939) *Business Cycles*, Nueva York, McGraw-Hill.
- (1961) *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, Allen and Unwin.
- Sen, A. K. (1970) *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco, Holden-Day.
- (1976) «Liberty, unanimity, and rights», *Economica* 43.
- (1979) «Utilitarianism and welfarism», *Journal of Philosophy* 76.
- Sobel, J. H. (1967) «'Everyone', consequences, and generalization arguments», *Inquiry* 10.
- Smullyan, R. (1980) *This Book Needs No Title*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall.
- Tocqueville, A. de (1969) *Democracy in America*, Nueva York, Anchor Books.
- Tversky, A. (1981) «Choice, preference and welfare: some psychological observations», paper presentado en un coloquio sobre «Foundations of social theory», Ustaoset (Noruega).
- Williams, B. A. O. (1973) «A critique of utilitarianism», en J. J. C. Smart y B. A. O. Williams (eds.), *Utilitarianism: For and Against*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Veyne, P. (1976) *Le pain et le cirque*, Paris, Seuil.
- Zeldin, T. (1973) *France 1848-1945*, vol. 1, Oxford, Oxford University Press.